

Anna Czarny

Predykcja utraty zdolności płatniczej w mikro i małych przedsiębiorstwach

Ekonomiczne Problemy Usług nr 50, 485-493

2010

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

ANNA CZARNY

Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

PREDYKCJA UTRATY ZDOLNOŚCI PŁATNICZEJ W MIKRO I MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH

Wprowadzenie

Zarządzanie mikro i małymi przedsiębiorstwami jest w dużej mierze uwarunkowane posiadanymi informacjami ekonomiczno-finansowymi. Właściwe ich wykorzystanie pozwala na ocenę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, w tym ocenę efektywności gospodarowania, pozycji w sektorze, w którym funkcjonuje dane przedsiębiorstwo, jego dopasowanie do podaży i popytu na rynku, wpływu konkurencji, perspektyw rozwojowych, a szczególnie możliwości realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych, możliwości produkcyjnych, na które wpływ mają między innymi posiadany majątek, dysponowanie zasobami kapitałowymi i potencjał produkcyjny oraz stabilności finansowej, uwarunkowanej posiadaną zdolnością płatniczą.

Zdolność płatnicza i prawdopodobieństwo jej utraty są istotnymi elementami oceny kontynuacji działalności mikro i małych przedsiębiorstw. Celem artykułu jest więc zwrócenie uwagi na znaczenie zdolności płatniczej mikro i małych przedsiębiorstw, na symptomy wskazujące pogorszenie zdolności płatniczej oraz na możliwość prawidłowej diagnozy posiadania bądź utraty zdolności płatniczej.

Pojęcie utraty zdolności płatniczej mikro i małych przedsiębiorstw

Utrata zdolności płatniczej, utożsamiana z niewypłacalnością¹, oznacza niezdolność przedsiębiorstwa do pokrycia wszystkich zobowiązań, których kwota

¹ I. Olchowicz, *Podstawy rachunkowości*, Difin, Warszawa, 2002, s. 314.

przekracza wartość posiadanego majątku. To również sytuacja dłużnika, który na skutek braku substancji majątkowej lub załamania finansowego (zadłużenia) trwale utracił możliwość wypełniania swoich zobowiązań finansowych².

W świetle ustawy *Prawo upadłościowe i naprawcze* niewypłacalność to taki stan, w którym dłużnik (przedsiębiorca) nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań³. Tym samym „przedsiębiorca jest zagrożony niewypłacalnością, jeżeli pomimo wykonywania swoich zobowiązań, według rozsądnej oceny jego sytuacji ekonomicznej jest oczywistym, że w niedługim czasie stanie się niewypłacalny”⁴. W praktyce można wyróżnić kilka odmian pojęcia niewypłacalności. Należą do nich⁵:

- niewypłacalność techniczna, która oznacza przejściowe trudności płatnicze przedsiębiorstwa (tym samym nie wywiązuje się ono terminowo ze spłaty bieżących zobowiązań) i ma szansę powrócić do dawnej kondycji finansowej,
- niewypłacalność ekonomiczna, określana, jako niewypłacalność przedsiębiorstwa, którego wpływy nie pokrywają w całości kosztów operacyjnych i kosztów finansowych; w takiej sytuacji wobec przedsiębiorstwa ogłasza się upadłość albo przechodzi ono proces głębokiej restrukturyzacji, co może doprowadzić do ekonomicznego przetrwania,
- niewypłacalność przedsiębiorstwa, związana z zakończeniem działalności gospodarczej, chociaż nie zostało podjęte formalne postępowanie upadłościowe,
- niewypłacalność w sensie upadłościowym, oznacza, że wartość księgowa wszystkich zobowiązań przedsiębiorstwa jest wyższa od rzeczywistej wartości rynkowej jego aktywów; jest zapowiedzią niewypłacalności ekonomicznej i często prowadzi do likwidacji przedsiębiorstwa.

Pojęcie niewypłacalności należy odróżnić od pojęcia braku płynności finansowej. Niewypłacalność związana z sytuacją majątkowo-kapitałową, wskazuje na nadwyżkę łącznych zobowiązań przedsiębiorstwa w stosunku do wartości rynkowej aktywów. Brak płynności finansowej, traktowanej jako niewypłacalność w ujęciu krótkoterminowym⁶, oznacza natomiast niemożność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań bieżących.

² A. Marek, *Kodeks karny. Komentarz*, Dom Wydawniczy ABC, 2006, wyd. III – komentarz do art. 300 kk.

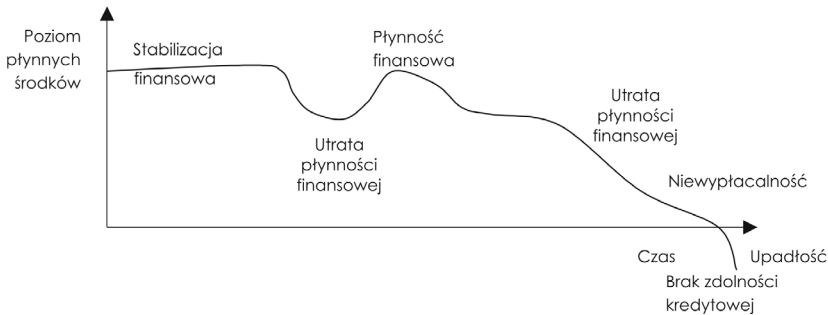
³ Ustawa a dnia 28 lutego 2003 r. *Prawo upadłościowe i naprawcze*, art. 10.

⁴ Ustawa a dnia 28 lutego 2003 r. *Prawo upadłościowe i naprawcze*, art. 492.2.

⁵ Por. E.F. Brigham, L.C. Gapenski, *Zarządzanie finansami 2*, PWE, Warszawa 2000, s. 385.

⁶ Zob. D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna – Oddział Polskich Wydawnictw Profesjonalnych sp. z o.o., Kraków, 2003, s. 33–34; B. Olzacka, R. Pałczyńska-Gościński, *Leksykon zarządzania finansami*, ODDK Gdańsk 1998, s. 355.

Utrata zdolności płatniczej powoduje, że przedsiębiorstwo nie może finansować swojej działalności, w tym regulować zadłużenia oraz prowadzić samodzielnej gospodarki finansowej. Do bliskoznacznych terminów ekonomicznych (por. rys. 1), związanych z pojęciem braku zdolności płatniczej, poza utratą płynności finansowej, zalicza się także utratę zdolności kredytowej. Przejawia się ona jako niezdolność przedsiębiorstwa do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie kredytowej⁷.



Rys. 1. Etapy charakteryzujące utratę zdolności płatniczej

Źródło: opracowanie własne.

Dla mikro i małych przedsiębiorstw utrata zdolności płatniczej jest szczególnie niebezpieczna i może skutkować: utratą zaufania przez kontrahentów (wiąże się to z trudnością pozyskania surowców do produkcji), utratą zaufania przez banki, równoznaczną z utratą wiarygodności kredytowej, (powoduje „odcięcie” od źródeł finansowania działalności), wyparciem z rynku przez silniejszego ekonomicznie i finansowo konkurenta, utratą rynków zbytu, a tym samym brakiem popytu na produkty czy usługi, zaprzestaniem współpracy z kontrahentami oraz zaprzestaniem działalności.

Zachowanie przez przedsiębiorstwo równowagi finansowej jest uwarunkowane nie tylko posiadaną zdolnością płatniczą. Dodatkowo duże znaczenie należy przypisać jasno sprecyzowanym celom przedsiębiorstwa, jak: przetrwanie, uniknięcie problemów finansowych i upadłości, pokonanie konkurencji, zwiększenie udziału w rynku, minimalizacja kosztów, poprawa rentowności, zachowanie właściwej struktury majątku i kapitału, utrzymanie pożądanej wielkości gotówki.

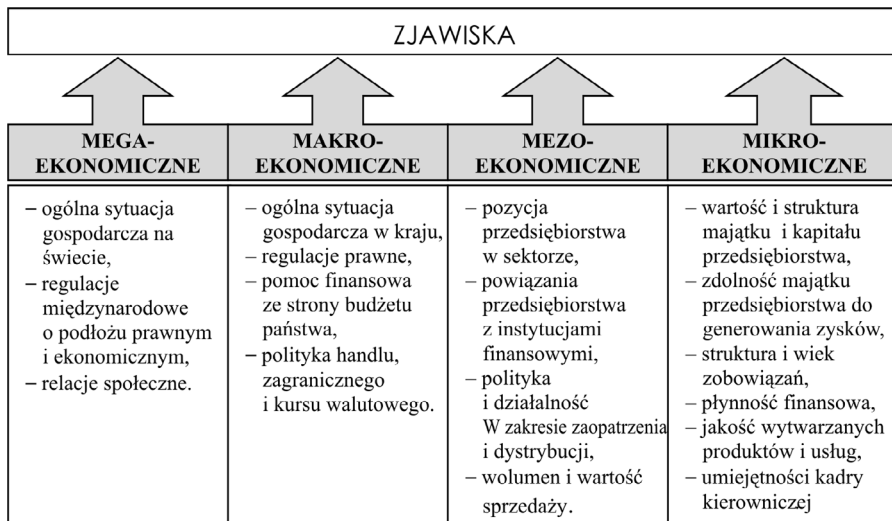
Wiele mikro i małych przedsiębiorstw boryka się przemianami cywilizacyjnymi, które bezpośrednio wpływają na możliwość utrzymania się w sekto-

⁷ Por. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe*, art. 70.

rze prowadzonej działalności. Szansą przetrwania stają się innowacje, związane z oferowanym produktem, usługą, czy w sposobie zarządzania przedsiębiorstwem oraz umiejętności adaptacyjne. Znaczące stało się więc stwierdzenie, że „w epoce, która nadchodzi, na szczytach władzy znajduje się mała liczebnie, ale bajecznie bogata sieciowa netokracja. Podnóże społecznej piramidy zajmuje konsumtariat”⁷⁸.

Symptomy utraty zdolności płatniczej mikro i małych przedsiębiorstw

Utrata zdolności płatniczej ma bezpośredni wpływ na ograniczenie rozwoju przedsiębiorstwa, pogorszenie jego wyników finansowych, obniżenie pozycji rynkowej w sektorze, utratę wiarygodności wobec instytucji finansowych oraz niemożność elastycznego doboru źródeł finansowania. Zachowanie zdolności płatniczej jest więc uwarunkowane szeregiem zjawisk, zakwalifikowanych do czterech podstawowych grup. Najistotniejsze zdaniem autora, ilustruje rys. 2.



Rys. 2. Zjawiska wpływające na zdolność płatniczą mikro i małych przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne.

⁷⁸ A. Bard (szwedzki wykładowca, pisarz i pionier Internetu). <http://www.racjonalista.pl/index.php/s,38/d,15/t,10073>.

Pogorszenie zdolności płatniczej mikro i małych przedsiębiorstw związane jest z barierami rozwoju, takimi jak⁹: niski popyt i słaba koniunktura, zbyt wysokie podatki, opłaty i składki ZUS, trudności w pozyskiwaniu tanich kredytów, złożone przepisy prawne, brak wsparcia ze strony państwa i władz lokalnych, konkurencja ze strony dużych przedsiębiorstw oraz brak własnego kapitału. Ważnymi sygnałami świadczącymi o pogorszeniu sytuacji finansowej mikro- i małych przedsiębiorstw są niekorzystne zmiany w zasobach ekonomicznych przedsiębiorstwa (zwłaszcza relacja: nadmierny przyrost zobowiązań – brak środków finansowych), pogorszenie struktury finansowej (oznacza to znaczny udział zobowiązań przy niewielkim zasobie kapitału własnego), spadek przychodów ze sprzedaży, spadek zysku operacyjnego, brak płynności finansowej, w konsekwencji wypłacalności przedsiębiorstwa, a także nieradzenie sobie z konkurencją i innymi zewnętrznymi zagrożeniami.

Konsekwencją zaistniałych, niekorzystnych zmian w sytuacji finansowej jest pojawienie się kryzysu w przedsiębiorstwie, rozumianego jako patologię całego przedsiębiorstwa, zagrażającą jego bytowi, niebędącą dziełem przypadku oraz nie rozwijającą się w krótkim czasie¹⁰. Przedsiębiorstwo, niebędące w stanie pokonać sytuacji kryzysowej, narażone jest na zakończenie swojej działalności przez ogłoszenie upadłości¹¹, definiowane jako orzeczone przez sąd, zwykle na wniosek wierzycieli, rozwiązanie przedsiębiorstwa, które zaprzestało spłaty zobowiązań¹².

Ocena zdolności płatniczej wybranych mikro i małych przedsiębiorstw

Badaniami objęto mikro i małe przedsiębiorstwa, których działalność gospodarcza związana była z produkcją artykułów spożywczych¹³. Okres przyjęty do badań dotyczył dwóch ostatnich lat, za które były dostępne sprawozdania fi-

⁹ W.M. Grudzewski, I. Hejduk, *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce oraz na rynku europejskim*, w: *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, red. nauk. J. Adamczyk, P. Bartkowiak, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 2004, s. 21.

¹⁰ E. Urbanowska-Sojkin, *Zarządzanie przedsiębiorstwem. Od kryzysu do sukcesu*, AE w Poznaniu, Poznań 2003, s. 21.

¹¹ Zgodnie z ustawą z dnia 28 lutego 2003 *Prawo..., op.cit.*, „upadłym jest ten, wobec kogo wydano postanowienie o ogłoszeniu upadłości” (art. 185, ust. 1).

¹² B. Olzacka, R. Pałczyńska-Gościniak, *Leksykon zarządzania finansami*, ODDK, Gdańsk 1998, s. 302.

¹³ (1) „A. Bikle” sp. z o.o. – wyroby cukiernicze; (2) „Dako” sp. z o.o. – wyroby mięsne – upadłość; (3) ZPC „Flis” s.j. – wyroby cukiernicze; (4) „Magnolia” sp. z o.o. – wyroby cukiernicze; (5) „Napoleon Polska” sp. z o.o. – wyroby mleczarskie – upadłość; (6) ZPC „Nord” sp. z o.o. – wyroby cukiernicze.

nansowe. Dane liczbowe, wykorzystane do obliczeń pochodzą z serwisu ekonomicznego EMIS *Emerging Markets*¹⁴.

W celu określenia zdolności płatniczej badanych przedsiębiorstw zastosowano dwa podejścia:

- klasyczne, przy użyciu wybranych wskaźników finansowych, będących najlepszymi predyktorami upadłości¹⁵,
- na podstawie zbudowanego dla przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, tak zwanego systemu wczesnego ostrzeżenia (SWO).

Przy podejściu klasycznym zastosowano dwa wskaźniki finansowe: płynności bieżącej (relacja aktywów obrotowych do zobowiązań bieżących) i zadłużenia ogółem (relacja łącznego zadłużenia do kapitału całkowitego). Wartość graniczną dla wskaźnika płynności bieżącej przyjęto na poziomie 1,20 (poniżej tej wartości przedsiębiorstwo zaliczono do zagrożonych utratą zdolności płatniczej), a dla wskaźnika zadłużenia ogółem na poziomie 0,67 (powyżej tej wartości przedsiębiorstwo uznano za zagrożone utratą zdolności płatniczej).

Wyniki obliczeń zawarte zostały w tabelach 1 i 2.

Tabela 1. Wartości wskaźnika płynności bieżącej dla badanych przedsiębiorstw

NAZWA	2003	2004	2005	2006	2007	2008
BIKLE				0,74	0,67	
DAKO	1,05	0,87				
FLIS					1,06	1,15
MAGNOLIA				1,30	1,34	
NAPOLEON			0,61	0,32		
NORD				0,90	0,85	

Szare pola wskazują przedsiębiorstwa zagrożone utratą zdolności płatniczej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych liczbowych pochodzących z serwisu ekonomicznego EMIS *Emerging Markets*.

¹⁴ <http://site.securities.com/>.

¹⁵ Zob. D. Wędzki, *Logitowy model upadłości dla gospodarki polskiej – wnioski z badania*, w: *Zarządzanie finansami. Finansowanie przedsiębiorstw w Unii Europejskiej*, pod red. D. Zarzeckiego, US, Szczecin 2004, t. 1, s. 482.

Tabela 2. Wartości wskaźnika zadłużenia ogółem dla badanych przedsiębiorstw

NAZWA	2003	2004	2005	2006	2007	2008
BIKLE				0,69	0,68	
DAKO	0,55	0,61				
FLIS					0,48	0,39
MAGNOLIA				0,60	0,57	
NAPOLEON			0,68	0,85		
NORD				0,57	0,58	

Szare pola wskazują przedsiębiorstwa zagrożone utratą zdolności płatniczej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych jak w tabeli 1.

W drugim podejściu zastosowano SWO. Założenia i etapy budowy tego systemu zostały przedstawione z Zeszytach Naukowych z zakresu finansów¹⁶. Konstrukcję SWO ilustruje rys. 3.

Badane przedsiębiorstwa poddano ocenie zgodnie z przedstawioną na rys. 3 konstrukcją SWO. Przedsiębiorstwa zostały zaklasyfikowane do dwóch rozłącznych grup: zagrożonych utratą zdolności płatniczej i niezagrażonych utratą zdolności płatniczej. Wyniki badań przedstawione zostały w tabeli 3.

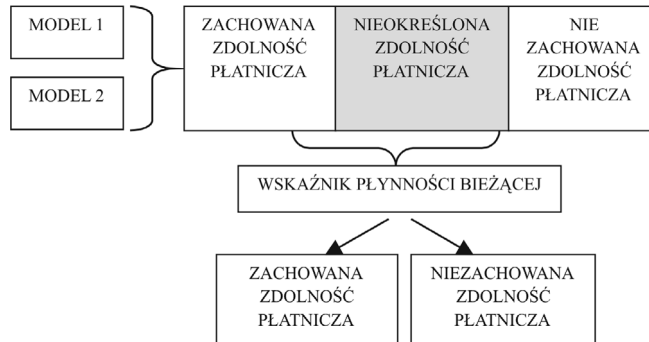
Tabela 3. Klasyfikacja badanych przedsiębiorstw do grupy zagrożonej utratą zdolności płatniczej (B-ZP) oraz do grupy niezagrażonej utratą zdolności płatniczej (ZP)

NAZWA	2003	2004	2005	2006	2007	2008
BIKLE				ZP	B-ZP	
DAKO	B-ZP	B-ZP				
FLIS					B-ZP	B-ZP
MAGNOLIA				ZP	ZP	
NAPOLEON			B-ZP	B-ZP		
NORD				B-ZP	B-ZP	

Szare pola wskazują przedsiębiorstwa zagrożone utratą zdolności płatniczej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych jak w tabeli 1.

¹⁶ Zob. A. Czarny, *System wczesnego ostrzegania dla przedsiębiorstw przemysłu spożywczego*, w: *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. nauk. B. Bernaś, UE we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 129–139; A. Czarny, *Weryfikacja systemu wczesnego ostrzegania dla wybranych spółek giełdowych*, w: *Finanse 2009 – Teoria i praktyka, Finanse przedsiębiorstw*, red. nauk. A. Bielawska, L. Dorozik, J. Iwin-Garzyńska, US, Szczecin 2009, s. 458–463.



MODEL1¹⁷ = 6,5244812965393[wynik z działalności operacyjnej/średnia wartość aktywów] + 0,147970467805862[koszty operacyjne / średnia wartość zobowiązań krótkoterminowych] + 0,406149059534073[(aktywa obrotowe – krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe)/zobowiązania krótkoterminowe] + 2,17539358139038[wynik z działalności operacyjnej/ przychody netto ze sprzedaży] – 1,568492770195

Wartość graniczna modelu: -0,13 (przedsiębiorstwo wypłacalne, jeżeli MODEL1 ≥ -0,13; przedsiębiorstwo niewypłacalne, jeżeli MODEL1 < -0,13).

MODEL2¹⁸ = 1,03[(aktywa obrotowe - zobowiązania krótkoterminowe) / aktywa] + 3,07[wynik finansowy przed opodatkowaniem i zapłatą odsetek / aktywa] + 0,66[wynik brutto / zobowiązania krótkoterminowe] + 0,40[przychody ze sprzedaży / aktywa]

Wartość graniczna modelu: 0,862 (przedsiębiorstwo wypłacalne, jeżeli MODEL2 ≥ 0,862; przedsiębiorstwo niewypłacalne, jeżeli MODEL2 < 0,862).

Wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe.

Rys. 3. Konstrukcja SWO dla przedsiębiorstw przemysłu spożywczego

Źródło: opracowanie własne.

Przeprowadzone badania pozwoliły na wyprowadzenie następujących wniosków:

1. Wartości wskaźników płynności bieżącej wskazały jedno przedsiębiorstwo, które nie było zagrożone utratą zdolności płatniczej (*Magnolia*). Jednocześnie prawidłowo charakteryzowały sytuację przedsiębiorstw upadłych (*Dako*, *Napoleon*).

2. Wskaźniki zadłużenia ogółem nie wykazywały w poprawnym stopniu predykcji zagrożeń finansowych. Świadczyły o tym wartości tego wskaźnika w odniesieniu do przedsiębiorstwa *Dako* – pomimo upadłości, nie „sygnalizowały” zagrożenia.

¹⁷ B. Prusak, *Ocena zagrożenia upadłością produkcyjnych spółek kapitałowych w Polsce w latach 1998–2002*, w: *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2003. Teoria i praktyka*, red. nauk. D. Appenzeller, AE Poznań 2004, Zesz. Nauk. 49, s. 165 i dalsze.

¹⁸ W.K. Rogowski, *Możliwości wczesnego rozpoznawania symptomów zagrożenia zdolności płatniczej przedsiębiorstwa*, Bank i Kredyt 1999, nr 6, s. 60 i dalsze.

wały” utraty zdolności płatniczej. Należy jednak mieć na uwadze, że możliwa jest sytuacja, w której przedsiębiorstwo może charakteryzować się jednocześnie zdolnością płatniczą i brakiem płynności bieżącej oraz utratą zdolności płatniczej przy zachowaniu płynności bieżącej.

3. SWO prawidłowo sygnalizował utratę zdolności płatniczej przedsiębiorstw upadłych. Tym samym wskazuje na pogorszenie sytuacji finansowej w przedsiębiorstwach *Flis* i *Nord* w analizowanych latach oraz w przedsiębiorstwie *Bikle* w 2007 roku.

Zaproponowany SWO jest narzędziem, które szybko i w prosty sposób identyfikuje zagrożenia finansowe w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego. Należy jednak pamiętać, że ocena zdolności płatniczej powinna być zdiagnozowana kilkoma sposobami, jak zostało to zaprezentowane.

PREDICTING OF LOSS OF PAYMENT CAPASITY FOR COMPANY

Summary

Financial information in relation to company are concerned is crucial. It allows to determine development prospects of a company, its position on the market, general financial capability, also indicates a potential danger of loosing of payment capacity, meaning impossibility to continue operating on the market in terms of financial breakdown, as well as inability of finance management of the company in question. Maintenance of payment capacity is therefore a chief condition for keeping a financial balance by a company. Moreover it has a direct impact on economic development, financial outcomes, position on the sector market, reliability towards financial institutions as well as opportunity for flexible choice of financing sources.

Translated by Anna Czarny